Acquisition: le bonheur est dans la stratégie

Pour que le coup de cœur d'une journée ensoleillée ne se transforme pas en soupe à la grimace lorsqu'il faut honorer les échéances des emprunts hypothécaires, la meilleure stratégie consiste à préparer son plan financier très en amont de l'acquisition. Mode d'emploi, proposé par Ludovic Bajulaz, responsable du Département Financement et Assurances de la Société Privée de Gérance.

Dire que le marché immobilier dans l'Arc lémanique est tendu relève du pléonasme. S'il n'existe pas de bulle immobilière – au sens où les prix seraient totalement déconnectés de la réalité de l'offre et de la demande, les biens proposés à l'achat ne sont pas légion. Par conséquent, les bonnes affaires appartiennent à ceux qui sont en mesure de se montrer très réactifs. Aujourd'hui plus que jamais, la chasse au meilleur financement ne commence pas au moment où l'on a enfin découvert la maison ou l'appartement de ses rêves, il faut l'entamer au moment où se forme le projet de procéder à une acquisition immobilière.

© ISTOCK

▸ **Avant d'acquérir un bien immobilier, il est important de simuler différentes situations...**

Les fonds propres

Chacun connaît grosso modo sa capacité financière mais, parce que l'investissement immobilier représente un engagement à moyen ou long terme, l'approximation n'est pas suffisante. Il importe non seulement de connaître le montant de ses fonds propres, mais aussi d'en décomposer l'origine: salaires et bonus, deuxième pilier et troisième pilier et/ou épargne. C'est seulement à partir de cette connaissance détaillée qu'il est possible de faire des projections réalistes et d'optimiser le montant des fonds propres à investir et, par exemple, de procéder à un choix éclairé en matière d'amortissements. Faut-il envisager un remboursement de l'emprunt et ainsi réduire le montant de la dette, ou au contraire maintenir une dette constante, ce qui, fiscalement, est plus intéressant, et capitaliser au travers d'un troisième pilier qui servira à rembourser une partie ou la totalité de la dette au moment de la retraite?

Une acquisition bien pensée en amont

En dehors de l'aspect purement financier, une réflexion qui démarre avant l'acquisition permet de replacer cette dernière dans le temps: s'agit-il d'un achat à long terme? S'agit-il d'un achat en vue d'une revente ultérieure? Par exemple, un appartement en centre-ville choisi pour sa proximité avec le lieu de travail n'aura peut-être plus le même attrait au moment de la retraite où d'autres besoins deviendront prédominants. En outre, la vie se déroulant rarement comme un long fleuve tranquille, il est important de simuler diverses situations, notamment celles qui peuvent se traduire par des baisses de revenus. C'est seulement lorsqu'il dispose de tous ces éléments, parce qu'il connaît vraiment son client et a établi avec lui une relation de confiance, que le conseiller est en mesure d'élaborer la stratégie de financement la mieux adaptée à la situation.

Les étapes du remboursement

Compte tenu des niveaux très bas des taux d'intérêt, la tentation est grande aujourd'hui de surestimer sa surface financière à long terme. Il convient donc d'élaborer un scénario pour le court et moyen terme, c'est-à-dire pour des échéances allant jusqu'à dix ans, et de se poser également la question du financement au-delà de cet horizon. Que se passerait-il si, au renouvellement des hypothèques, les taux passaient à 5%? Cette hausse de taux resterait-elle supportable ou impliquerait-elle la nécessité de se défaire de son bien? Enfin, pour tester sa capacité de remboursement, rien ne vaut la pratique. Dès que le projet d'acquisition d'un bien immobilier est formulé, puis simulé du point de vue de son financement, il est recommandé d'épargner mensuellement le montant du coût de l'hypothèque. C'est encore la meilleure manière de s'assurer qu'il correspond à une réalité viable à long terme. En évitant d'être dans l'urgence au moment crucial du financement d'un bien, l'acquéreur se met en situation de choix optimal et, ayant déjà débroussaillé tout le terrain à l'aide de son conseiller, il permet à ce dernier de réagir et de lui soumettre des propositions de financement très rapidement. Dans un marché tendu, il s'agit d'un atout de poids qui assure de se positionner directement en client averti et confiant. ■

Véronique Bühlmann

Financement Assurances

SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GÉRANCE
Route de Frontenex 41A
CH-1207 Genève
Contact: 022 849 61 32
financement-assurances@spg.ch
www.spg.ch